

# **REGULASI DAN PRAKTIK *TRANSFER PRICING* DI INDONESIA DAN NEGARA MAJU**

Nisa Septarini  
Universitas Negeri Surabaya  
nisa.septarini@gmail.com

## ***Abstract***

*Transfer pricing is a price transaction happened between companies with special relationship. It could be conducted among others with taxes motivation, in which the main objective is to transfer the tax burden from the higher rated country to the lower rate jurisdiction. Provisions of the Act confirms KUP transfer pricing practice is a form of tax planning that does not violate the terms of taxation. Transfer pricing is categorized as a crime if it cost the state to avoid taxes. Then the formulation of the problem under study is how the transfer pricing regulations and practices in Indonesia and developed countries. The goal is to see the extent of his experience of transfer pricing practices. Conclusions can be drawn, namely Japan and the United States has implemented transfer pricing practices in accordance with the provisions and the OECD guidelines in optimizing Advance Pricing Arrangement (APA). Therefore, Indonesia should refer to the two countries in the practice of transfer pricing regulations, because until now has not made the rules of procedure.*

**Keywords :** *transfer pricing, OECD guidelines, taxation.*

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Masalah perpajakan internasional salah satunya adalah *transfer pricing*, yaitu kegiatan mentransfer laba dari perusahaan dalam negeri ke perusahaan yang memiliki hubungan istimewa di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah. Hal ini dapat dilakukan dengan membayar harga penjualan yang lebih rendah dari harga pasar dan membiayakan biaya-biaya lebih besar daripada harga yang sewajarnya. *Transfer pricing* merupakan isu sentral saat ini yang dialami oleh seluruh dunia yang terhubung dalam jaringan perdagangan internasional. Banyak perusahaan sering melakukan *transfer pricing* guna memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan pajak, karena pajak dianggap sebagai beban yang mengurangi keuntungan.

*Transfer pricing* dulunya merupakan salah satu cara pengusaha dalam mengoperasikan usahanya untuk mengukur kinerja setiap departemen dalam satu perusahaan. *Transfer pricing* digunakan untuk mengukur efektifitas departemen dari suatu perusahaan untuk melihat kinerja keseluruhan perusahaan tersebut, Suandy (2006). Makna arti tersebut berubah dimana pergeseran laba yang mengakibatkan kerugian di dunia perpajakan. Pergeseran ini digunakan oleh Wajib Pajak sebagai salah satu cara *tax planning* untuk menghemat pajak dengan menggunakan kelemahan peraturan di suatu negara. Biasanya *tax planning* ini dilakukan oleh perusahaan multinasional yang bergerak atau yang mempunyai anak perusahaan di berbagai negara. *Transfer pricing* menjadi masalah besar bagi aparat pajak suatu negara jika ada yang merasa dirugikan dan inilah yang menjadi permasalahan *transfer pricing* di dunia perpajakan.

Penelitian yang dilakukan oleh Santoso (2004) menjelaskan bahwa *transfer pricing* merupakan isu klasik di bidang perpajakan, khususnya menyangkut transaksi internasional yang dilakukan oleh korporasi multinasional. Dari sisi pemerintah, *transfer pricing* diyakini mengakibatkan berkurang atau hilangnya potensi penerimaan pajak suatu negara karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*). Di pihak lain dari sisi bisnis, perusahaan cenderung berupaya meminimalkan biaya-biaya (*cost efficiency*) termasuk di dalamnya meminimalisasi pembayaran pajak perusahaan (*corporate income tax*). Bagi korporasi multinasional, perusahaan berskala global (*multinational corporation*), *transfer pricing* dipercaya menjadi salah satu strategi yang efektif untuk memenangkan persaingan dalam memperebutkan sumber-sumber daya yang terbatas.

Hal tersebut ditunjukkan dengan hilangnya sejumlah penerimaan pajak sebesar Rp 1.300 triliun akibat maraknya kasus *transfer pricing* yang dilakukan para perusahaan yang menjadi Wajib Pajak di Indonesia. Caranya bermacam-macam, mulai dari mengatur penjualan, membebankan harga pokok, membebankan biaya umum kantor sampai ke biaya bunga modal. Timbul kerugian negara akibat kurang disetornya perhitungan pajak penghasilan badan atas laba yang telah ditransfer ke luar negeri tersebut.

Salah satu ciri praktik *transfer pricing* yang biasa dikenal dalam literatur perpajakan adalah memperkecil harga jual per-unit barang dan memperbesar harga beli bahan baku. Praktik ini cenderung menyatakan kerugian usaha pada laporan SPT-nya, walaupun *Organization For Economic Co-operation And Development* (OECD) telah mengatur dan membuat petunjuk pelaksanaan mengenai *transfer pricing* yang dituangkan dalam *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations* (OECD Guidelines), namun konflik atau perselisihan antara Wajib Pajak dengan pihak administrasi pajak suatu negara dengan negara lain masih saja terjadi. Penulis melihat adanya ketentuan dalam UU KUP yang menegaskan bahwa di satu sisi praktik *transfer pricing* merupakan bentuk perencanaan pajak yang tidak melanggar ketentuan perpajakan. Namun di sisi lain praktik *transfer pricing* dikategorikan sebagai tindak pidana perpajakan, sebagaimana diatur dalam Bab VIII Tentang Ketentuan Pidana.

Permasalahan *transfer pricing* sampai saat ini masih menimbulkan pro dan kontra dari berbagai pihak. Peneliti Ekonomi Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia Pusat Penelitian Ekonomi (P2E-LIPI) Zamroni Salim mengatakan praktik *transfer pricing* menimbulkan ketidakadilan terhadap Wajib Pajak, sehingga perlu ditindaklanjuti. Sedangkan Edward Hamonangan Sianipar, Kepala Bidang Pemeriksaan Penyidikan dan Penagihan Pajak,

menjelaskan bahwa *transfer pricing* sebagai penurunan beban pajak bukan hal yang tabu sehingga dapat dilakukan. Asal, proses penurunan beban pajak tersebut dilakukan dengan prinsip kewajaran.

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti yaitu bagaimana regulasi dan praktik *transfer pricing* di Indonesia dan negara maju. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan kajian dengan membandingkan regulasi dan praktik *transfer pricing* pada perusahaan multinasional di Indonesia dan negara maju. Secara umum tujuan studi literatur ini adalah melihat sejauh mana pengamalan praktik *transfer pricing* di Indonesia dan negara maju, melihat kebijakan serta aturan apa yang diatur dan dibuat oleh pemerintah untuk menyelesaikan permasalahan dari praktik *transfer pricing*, sehingga nantinya dapat memberikan dampak positif untuk meminimalisir permasalahan antara Wajib Pajak dan pihak fiskus. Memberikan gambaran mengenai masalah praktik *transfer pricing* yang nantinya dapat diatasi dengan memberikan wewenang kepada Menteri Keuangan dan Dirjen Pajak untuk melakukan tindakan lanjutan dengan melakukan pemeriksaan dan memperketat pengawasan agar dapat cepat mendeteksi bila terjadi praktik *transfer pricing* pada perusahaan multinasional di suatu negara dengan menerbitkan pedoman pelaksanaan *transfer pricing* dan pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Fungsi Pajak**

Fungsi pajak menurut Mardiasmo (2008), yaitu fungsi *budgetair* (sumber keuangan negara) merupakan sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran negara. Contoh: dimasukkannya pajak dalam APBN sebagai penerimaan dalam negeri dan fungsi *regulerend* (mengatur), yaitu pajak dijadikan sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan

kebijaksanaan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi. Contohnya seperti pajak yang tinggi dikenakan terhadap minuman keras untuk mengurangi konsumen minuman keras, pajak yang tinggi dikenakan terhadap barang mewah untuk mengurangi gaya hidup konsumtif, dan tarif pajak untuk ekspor sebesar 0%, untuk mendorong ekspor produk Indonesia di pasaran dunia.

### ***Tax Treaty* atau Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B)**

*Tax Treaty* atau Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) adalah suatu persetujuan antara dua negara atau lebih dengan membagi hak untuk mengenakan pajak atas suatu penghasilan yang berasal dari suatu negara yang diperoleh penduduk atau resident negara lain. Tujuan dari P3B ini adalah untuk menghindari pengenaan pajak berganda dan berbagai usaha penghindaran pajak yang timbul dari transaksi di antara kedua negara.

Perlawanan pajak yang dilakukan oleh Wajib Pajak merupakan usaha dan perbuatan yang secara langsung ditujukan terhadap fiskus dan bertujuan untuk menghindari pajak atau mengurangi kewajiban pajak yang seharusnya dibayar. Ada beberapa cara perlawanan terhadap pajak, yaitu: penghindaran pajak (*Tax Avoidance*), pengelakan pajak (*Tax Evasion*), dan melalaikan pajak. Penghindaran pajak sendiri terdiri atas menahan diri dari membayar pajak, memindahkan lokasi usaha atau domisili yang tarif pajaknya tinggi ke lokasi yang tarif pajaknya rendah atau disebut *transfer pricing*, dan penghindaran pajak secara yuridis.

Mengacu pada P3B, untuk menghindari pengenaan pajak berganda pada dunia usaha maka seharusnya penyelesaian permasalahan perpajakan mengenai tuduhan *transfer pricing* diselesaikan melalui perundingan bersama antara empat pihak yakni, perusahaan di Indonesia, Dirjen Pajak, perusahaan afiliasi di negara terkait, dan otoritas perpajakan di negara tempat perusahaan afiliasi tersebut berdomisili. *Treaty* memiliki makna suatu persetujuan internasional

yang disepakati antar negara dan dibuat sesuai hukum internasional. Sementara itu pengertian *tax treaty* atau P3B itu sendiri adalah suatu persetujuan antara dua negara atau lebih dengan membagi hak untuk mengenakan pajak atas suatu penghasilan yang berasal dari suatu negara yang diperoleh penduduk atau *resident* negara lain. Dengan demikian, inti dari suatu P3B adalah pembagian hak pemajakan antar negara. P3B tidak menimbulkan jenis pajak baru dan tidak mengatur tarif pajak. P3B hanya akan mengatur pembagian hak pemajakan sehingga nantinya atas beberapa jenis penghasilan, hak pemajakan suatu negara akan dibatasi oleh P3B.

Pajak berganda ini timbul karena dua negara mengenakan pajak atas penghasilan yang sama. Ketentuan-ketentuan dalam P3B yang dimaksudkan untuk mencegah pengenaan pajak berganda ini yaitu (1) adanya ketentuan untuk menyelesaikan kasus *dual residence* di mana seseorang atau badan diakui sebagai subjek pajak dalam negeri (*resident tax person*) oleh dua negara yang berbeda. Aturan ini dikenal dengan istilah *Tie Breaker Rule* yang dicantumkan dalam Pasal 4 ayat (2) P3B, (2) adanya ketentuan pembagian hak pemajakan dalam Pasal 6 sampai dengan Pasal 21, P3B untuk jenis-jenis penghasilan tertentu.

Beberapa ketentuan pelaksanaan terkait pelaksanaan atau penerapan P3B ini adalah ketentuan tentang tata cara penerapan persetujuan penghindaran pajak berganda yang diatur dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-61/PJ/2009, ketentuan tentang pencegahan penyalahgunaan penghindaran pajak berganda yang diatur dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-62/PJ/2009, dan ketentuan tentang pertukaran informasi yang diatur dalam Surat Edraan Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-51/PJ/2009.

### **Definisi *Transfer Pricing***

*Organization For Economic Co-operation And Development* (OECD) mendefinisikan *transfer pricing* sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota group dalam

sebuah perusahaan multinasional, dimana harga transfer yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang sesuai bagi groupnya. Berdasarkan laporan OECD, faktor pajak dapat menjadi pemicu dilakukannya *transfer pricing* terutama jika tujuan mereka lebih terfokus pada jumlah total laba setelah pajak daripada bentuk dari mana mereka mendapatkan laba tersebut (OECD,1979).

Definisi *transfer pricing* menurut Hongren (2006) yaitu : “ *The amount charged by one segment of an organization for a product or service that is supplies to another segment of the same organization.*” Yang berarti harga yang dikenakan oleh satu segmen organisasi atas barang atau jasa yang disalurkan kepada segmen lainnya didalam organisasi yang sama.

Menurut Suandy (2006), pengertian dari “*transfer pricing* adalah tindakan mengalokasikan laba dari entitas perusahaan di satu negara ke entitas perusahaan negara lain, dalam satu group perusahaan dengan tujuan untuk meminimalisir bahkan menghindari pajak”.

### **Pedoman *Transfer Pricing* OECD**

*Organization For Economic Co-operation And Development* (OECD) didirikan dalam tahun 1961. Saat ini beranggotakan 30 negara yaitu : Australia, Austria, Hongaria, Islandia, Irlandia, Italia, Jepang, Korea, Luxemburg, Meksiko, Belanda, Selandia Baru, Norwegia, Polandia, Portugal, Slovakia, Spanyol, Swedia, Swiss, Turki, Inggris, dan Amerika Serikat, dengan tujuan : (1) mencapai tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi, penyerapan tenaga kerja dan peningkatan standar hidup yang berkelanjutan, (2) perluasan ekonomi yang sehat, dan (3) kontribusi perluasan perdagangan dunia secara multilateral berdasarkan non-diskriminasi dari semua anggota.

Bidang yang menangani perpajakan dalam OECD dilakukan oleh *Committee on Fiscal Affairs (CFA)*. Terkait dengan *transfer pricing* CFA melalui sub groupnya yaitu *working party*

no.6 menerbitkan OECD *transfer pricing guidelines* (Darussalam, 2008). Beberapa ketentuan umum dalam pedoman (OECD, 1997) antara lain yaitu: (1) menerapkan *arms-length principle* dengan preferensi pada metode transaksi tradisional (*traditional transaction-based method*), (2) penerapan tingkat komparabilitas yang menekankan fungsi, risiko yang disandang dan asset yang dimanfaatkan, (3) pengenalan metode laba (*profit based method*) yang disebut *transactional net margin method* (TNMM), dan (4) memahami pentingnya dokumentasi atas *transfer pricing* dan peranan pinalti dalam meningkatkan kepatuhan.

Sehubungan dengan prinsip kewajaran, *guidelines* menunjuk beberapa faktor, yaitu: (1) karakteristik dari bidang atau jasa yang meliputi karakteristik fisik, jenis transaksi, dalam hal aktiva tak berwujud, bentuk transaksi dan jenis aktiva tak berwujud; (2) fungsi yang dilakukan, mencakup analisis fungsi, aktiva (termasuk aktiva tak berwujud) dan resiko yang terdapat dalam transaksi, yang harus dialokasikan ke pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa; (3) persyaratan kontrak; (4) kondisi ekonomi dari perbedaan pasar; dan (5) strategi bisnis.

Terkait dengan ketentuan *transfer pricing* di masing-masing negara pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi sebagai berikut: (1) sedikit negara menerapkan ketentuan *transfer pricing* secara komprehensif, ketentuan *transfer pricing* hanya diterapkan atas transaksi dari kegiatan usaha tertentu saja, (2) beberapa negara mengikuti ketentuan *transfer pricing* yang terdapat dalam OECD *Guidelines*, dan (3) banyak negara belum memiliki ketentuan khusus yang mengatur *transfer pricing* dalam Undang-undang domestik mereka, tetapi mereka mengacu pada peraturan anti penghindaran pajak (Darussalam dan Danny Septriadi, 2006).

### **Motivasi Dan Implikasi Pajak Dalam *Transfer Pricing***

Perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* untuk meminimalkan kewajiban pajak global perusahaan mereka (Horngren, 2006). *Transfer pricing* tersebut bermula dari usaha



pengendalian yang dilakukan oleh suatu pihak terhadap pihak lainnya melalui kepemilikan seperti antara induk dengan anak perusahaan atau antar perusahaan maksimasi efisiensi grup secara totalitas. Motivasi pajak dalam *transfer pricing* pada perusahaan multinasional tersebut dilaksanakan dengan cara sedapat mungkin memindahkan penghasilan ke negara dengan beban pajak terendah atau minimal dimana di negara tersebut ada grup perusahaan mereka yang beroperasi (Yani, 2001). Dengan adanya pemindahan penghasilan tersebut maka pajak yang dibayar secara keseluruhan akan rendah, sedangkan bagi negara yang menerapkan tarif pajak tinggi grup perusahaan mereka yang ada di negara tersebut bisa saja dibuat rugi melalui kebijakan *transfer pricing*. Akhirnya, total laba setelah pajak secara keseluruhan akan lebih besar dibandingkan kalau tidak melakukan *transfer pricing*.

Menurut Gunadi (2006), *transfer pricing* menyebabkan ketidakadilan dalam perpajakan karena perbedaan struktur perusahaan. Perusahaan yang dipecah-pecah menjadi satu grup dapat merekayasa laba sehingga meminimalkan pajak. Sementara itu, perusahaan tunggal harus membayar pajak seperti apa adanya. Untuk menegakkan keadilan perpajakan dimaksud, buku *Tax Law Design and Drafting* terbitan IMF 1996, merekomendasikan dua pendekatan. Pertama, dengan merumuskan dalam ketentuan domestik, suatu negara dapat mengambil laba global grup dan mengalokasikan sebagai laba tersebut berdasar formula tertentu kepada sumber yang berada di negaranya dan kemudian memajaki bagian laba dimaksud. Kedua, suatu negara dapat menentukan laba dari cabang usaha atau anak perusahaan yang beroperasi di negaranya terpisah dari grup berdasar harga wajar yang seharusnya terjadi apabila transaksi dilakukan dengan pihak di luar grupnya (*arm's length price*). Dari kedua pendekatan tersebut, Undang-undang Pajak Penghasilan (PPh) menyebut pendekatan kedua (pendekatan harga dan laba wajar–*arm's length*

*profits*). Hal ini sejalan dengan praktik perpajakan internasional yang berterima umum dan dianjurkan untuk negara-negara anggota OECD.

## **PEMBAHASAN**

### **Regulasi dan Praktik *Transfer Pricing* di Indonesia dan Negara Maju**

#### **1. Indonesia**

Penerapan regulasi dan praktik *transfer pricing* di Indonesia masih belum terlaksana sebagaimana mestinya karena belum ada peraturan pelaksanaan yang mengikat sesuai dengan peraturan perpajakan internasional. Beberapa kendala yang dialami perusahaan didasarkan pada besarnya tarif pajak yang dikenakan di berbagai negara dan regulasi pendukung yang belum dibuat. Hal tersebut dapat ditunjukkan dengan contoh yaitu seorang pemilik perusahaan konglomerat di Indonesia dengan beberapa perusahaan publik tidak akan mau tinggal di Indonesia sementara di Singapura pajak yang ditawarkan jauh lebih rendah. Tarif pajak penghasilan tertinggi di Indonesia adalah 30%, sedangkan di Singapura hanya 20%. Jika Indonesia menganut *worldwide base* sedangkan Singapura mengatur *territorial taxation* sehingga penghasilan dari luar negeri tidak dikenakan pajak di Singapura. Hasil akhirnya adalah pajak penghasilan yang lebih rendah. Selain itu, tarif pajak PPh 23 yang dikenakan untuk deviden, bunga, royalti, bunga simpanan, hadiah adalah 15% dari penghasilan bruto, tarif ini terbilang rendah daripada negara maju lainnya, sehingga tidak menutup kemungkinan banyak negara maju yang antusias melakukan *transfer pricing* di Indonesia.

Dr. Yusuf Anwar mantan Menteri Keuangan Republik Indonesia mengungkapkan di depan komisi IX dalam tahun 2005 bahwa banyak perusahaan penanaman modal asing (PMA) yang beroperasi di Indonesia selalu menyatakan rugi bertahun-tahun dan belum membayar pajak (Silitonga, 2007). Jadi, dapat dikatakan bahwa banyak perusahaan asing yang beroperasi di

Indonesia melaporkan usahanya di SPT Tahunan dengan kondisi rugi dan perusahaan tidak membayar PPh Badan.

Berdasarkan pedoman OECD mengenai kebijakan Indonesia terkait praktik *transfer pricing* dalam penentuan harga wajar, yaitu peraturannya mengacu pada UU PPh Pasal 18, pinalti atas ketetapan *transfer pricing* ditetapkan 2% sanksi administrasi dari hasil koreksi yang ditemukan pada laporan dokumentasi *transfer pricing*, dalam hal pengungkapan pengembalian pajak belum diatur, pendokumentasian setiap informasi pada saat terjadinya transaksi *transfer pricing* dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dibutuhkan agar otoritas pajak dapat melakukan pemeriksaan lebih mendalam, jatuh tempo untuk penyerahan dokumentasi sama dengan laporan SPT, kelengkapan dokumen terkait laporan hasil informasi mengenai *transfer pricing*, yaitu dokumentasi induk (berisikan tentang informasi umum yang relevan atas suatu transaksi yang dilakukan oleh perusahaan yang melakukan hubungan istimewa) dan dokumentasi fisik (berisikan tentang informasi fisik atas transaksi yang dilakukan oleh perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa di negara anggota Uni Eropa) tidak ada aturan yang mengikat, Indonesia juga menerapkan peraturan APA yang terdapat pada pasal 18 ayat 3a, biaya APA dengan jangka waktunya masih belum ada peraturan pelaksanaannya. Bentuk transaksi hubungan istimewa Indonesia masih belum ada, dan kapan WP dapat mengadjust juga belum ada aturan pelaksanaannya (Astuti, 2008).

## **Regulasi *Transfer Pricing* di Indonesia**

### **Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-43/PJ/2010**

Pedoman penentuan harga transfer (*transfer pricing*) di Indonesia diatur dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-32/PJ/2011. Pada Pasal 2 Peraturan Dirjen Pajak, dinyatakan bahwa terdapat dua

pihak yang harus tunduk kepada ketentuan tersebut. Pertama pedoman *transfer pricing* ini berlaku untuk penentuan harga transfer atas transaksi yang dilakukan Wajib Pajak Dalam Negeri atau Bentuk Usaha Tetap di Indonesia dengan Wajib Pajak Luar Negeri di luar Indonesia. Ini sebenarnya yang dimaksud dengan *Cross Border Transfer Pricing*. Hal inilah yang sebenarnya yang menjadi alasan utama mengapa perlu ada pedoman *transfer pricing*.

Perbedaan pedoman *transfer pricing* pada PER-43/PJ/2010 dengan PER-32/PJ/2011 adalah bahwa pada PER-43/PJ/2010 tidak membedakan transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa, apakah *Cross Border Transfer Pricing* atau *Transfer Pricing* di dalam negeri. Dengan demikian, sifat dari perubahan yang dilakukan PER-32/PJ/2011 adalah mempersempit ruang lingkup kondisi yang harus tunduk pada pedoman *transfer pricing*. Perbedaan tarif pajak Indonesia dengan negara lain dapat dimanfaatkan oleh Wajib Pajak untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*) dengan cara mengatur harga transfer untuk memindahkan laba ke negara yang tarif pajaknya rendah.

Pasal 2 ayat 2 Peraturan Dirjen Pajak tersebut dinyatakan juga kondisi kedua di mana pedoman *transfer pricing* ini bisa diterapkan untuk transaksi antara Wajib Pajak yang berhubungan istimewa di Indonesia yang dapat memanfaatkan perbedaan tarif karena perlakuan pengenaan Pajak Penghasilan final atau tidak final pada sektor usaha tertentu, perlakuan pengenaan Pajak Penjualan atas Barang Mewah dan transaksi yang dilakukan dengan Wajib Pajak Kontraktor Kontrak Kerja Sama Migas.

### **Pernyataan Hubungan Istimewa Dalam Pelaporan SPT Badan**

Di Indonesia tidak sedikit yang melakukan transaksi dengan afiliasinya tidak dengan harga kewajaran, sehingga melaporkan rugi secara fiskal dan pada akhirnya tidak membayar pajak penghasilan badan. Penelitian Gunadi (1999) tentang perusahaan-perusahaan Penanaman

Modal Asing (PMA) menunjukkan bahwa negara dengan tingkat pajak tinggi tega membuat Indonesia sebagai *loss center* untuk perusahaan multinasionalnya. Operasi di Indonesia selama bertahun-tahun direkayasa selalu rugi sehingga tidak pernah membayar pajak penghasilan badannya. Oleh karena itu, Menteri Keuangan menyiapkan 2.000 pemeriksa pajak yang akan ditingkatkan terus kuantitas maupun kualitasnya untuk melakukan upaya pencegahan. Secara umum, SPT Badan tidak banyak perubahan, kecuali bagian yang terkait dengan *transfer pricing*. Ada dua formulir di sini, pertama formulir pernyataan transaksi dalam hubungan istimewa; kedua, formulir pernyataan transaksi dengan penduduk *tax haven country*. Transaksi dengan pihak yang merupakan penduduk negara *tax haven country* dibagi menjadi dua kriteria yaitu negara yang mengenakan tarif pajak rendah atau yang tidak mengenakan tarif pajak penghasilan. Tarif pajak lebih rendah disini maksudnya adalah negara yang mengenakan tarif pajak penghasilan lebih rendah 50% dari tarif badan di Indonesia (14% untuk tahun 2009 dan lebih rendah 12,5% untuk tahun 2010) dan negara yang menerapkan kebijakan kerahasiaan bank dan tidak melakukan pertukaran informasi yang maksudnya adalah negara atau yurisdiksi yang berdasarkan perundang-undangnya melarang pemberian informasi nasabahnya, termasuk untuk keperluan informasi yang berkaitan dengan perpajakan.

Dalam hal Wajib Pajak Badan memiliki salah satu dari transaksi tersebut di atas atau bahkan keduanya, maka WP Badan tersebut wajib mengisi lampiran khusus dari SPT WP Badan mengenai pernyataan transaksi dalam hubungan istimewa. Adapun isi dari lampiran khusus tersebut lebih pada mengenai jenis dari transaksi hubungan istimewa tersebut dan metode-metode penentuan harga transfer yang digunakan. Dengan adanya formulir SPT WP Badan yang baru ini, perusahaan di Indonesia yang memiliki transaksi sebagaimana tersebut di atas harus semakin mempersiapkan dirinya dengan dokumen pendukung *transfer pricing* yang akan

digunakan sebagai dasar penentuan harga yang diterapkan dalam transaksi tersebut. Ada beberapa langkah yang perlu dilakukan Direktorat Jenderal Pajak untuk memperkuat penanganan risiko *transfer pricing* melalui SPT yang disampaikan Wajib Pajak. Pemerintah perlu segera menerbitkan peraturan dan panduan tentang dokumentasi *transfer pricing*, sebagaimana yang diamanatkan Pasal 16 ayat (3) PP No. 80 Tahun 2007. Adanya peraturan ini dapat membantu Wajib Pajak dalam menyiapkan dokumentasi *transfer pricing*.

### **Transaksi Hubungan Istimewa**

Undang-undang perpajakan melakukan pengaturan lebih lanjut tentang transaksi antar Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa. Hal itu diharapkan dapat meminimalkan dan mengurangi praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*) atau penyelundupan pajak (*tax evasion*) dengan menggunakan rekayasa *transfer pricing*. *Transfer pricing* dapat terjadi baik antar WP dalam negeri maupun antara WP dalam negeri dengan pihak luar negeri, terutama yang berkedudukan di *tax heaven countries*. Transaksi antara WP yang mempunyai hubungan istimewa di dalam negeri Undang-undang pajak di Indonesia menganut asas material (Suandy, 2001), dalam *transfer pricing* yang berlaku adalah harga yang seharusnya (lihat Pasal 10 ayat (1), Pasal 18 ayat (3) UU No. 17 Tahun 2000 dan Pasal 2 ayat (1) UU No.18 Tahun 2000).

Gunadi (1994) menjelaskan akibat positif juga akan diperoleh dalam kasus Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dengan memperkecil *transfer pricing* atas Dasar Pengenaan Pajak (DPP) yang merupakan objek PPnBM. Adanya ketentuan yang mengatur diperkenalkannya pemusatan tempat PPN terutang juga memberi peluang untuk memusatkan transaksi antar cabang sehingga dapat menekan kenaikan harga akibat adanya penambahan nilai (*value added*). Ini merupakan alternatif lain dalam rangka penetapan harga transfer.

Dalam kasus Pajak Pertambahan Nilai (PPN), mekanisme kredit pajak akan secara otomatis menetralkan harga transfer. Hal ini dapat ditempuh melalui harga transfer dengan menggeser pajak keluaran ke perusahaan hilir (menunda terutang PPN). Akibat positif juga akan diperoleh dalam kasus pajak penjualan atas barang mewah (PPnBm) dengan memperkecil harga transfer atas dasar pengenaan pajak (DPP) yang kena PPnBm.

Jadi, dapat dikatakan bahwa dalam perspektif perpajakan di Indonesia masih banyak kasus dan sengketa antara aparat pajak dan Wajib Pajak terkait dengan pengenaan pajak berganda, penghindaran pajak atau pengelakan pajak melalui praktik *transfer pricing*, sehingga menunjukkan masih belum optimalnya pelaksanaan instrumen atau regulasi mengenai praktik *transfer pricing*.

## **2. Jepang**

Permasalahan *transfer pricing* sering ditemui pada perusahaan terafiliasi di Indonesia dengan induknya di Jepang. Dimana, tidak jarang sesama anak perusahaan mendapatkan harga spesial yang akhirnya berdampak pada berkurangnya potensi penerimaan pajak. Perusahaan afiliasi yang ada di Indonesia menentukan induknya yang berada di Jepang, namun terkadang menjadi perselisihan antara otoritas pajak di Indonesia dengan Jepang apabila terjadi transaksi perusahaan afiliasi di Indonesia dengan induknya di Jepang menyangkut harga transfer.

(Gunadi, 2006) di dalam Bisnis Indonesia 2006. *Transfer Pricing*. (<http://firdaus.blog.esaunggul.ac.id/2012/03/24/transfer-pricing/>), diberikan contoh mengenai transaksi untuk menggambarkan kompleksitas rekayasa penghindaran pajak dengan *transfer pricing* yaitu Perusahaan A. Ltd yang berkedudukan di Jepang mempunyai anak perusahaan di Singapura, Hongkong dan Indonesia. Perusahaan Indonesia mengimpor bahan dari A. Ltd Jepang. Namun, faktur dari Jepang dikirim ke Hongkong kemudian dikirim ke Singapura. Dari

Singapura dikeluarkan faktur ke Indonesia. Harga dari Jepang US\$100, dari Hongkong ke Singapura US\$200 dan Singapura ke Indonesia US\$300. Di Indonesia dijual dengan US\$400, sehingga laba seluruhnya adalah US\$300.

Dengan *transfer pricing* laba tersebut dialokasikan ke Jepang, Hongkong, Singapura dan Indonesia. Pada dasarnya barang dari Jepang langsung dikirim ke Indonesia, namun beberapa dokumen masih harus diproses di Hongkong dan Singapura. Karena perusahaan Indonesia dianggap memakai jasa broker *Trading House* Singapura, maka harus membayar komisi US\$50. Atas modal kerja untuk melaksanakan pembelian itu dibiayai dengan pinjaman dari grup dengan bunga 15% atau US\$45. Berarti laba perusahaan Indonesia tinggal US\$5. Kalau atas bahan tersebut diperlukan jasa teknik dari induk di Jepang dengan biaya US\$30 (10%), akhirnya perusahaan Indonesia menderita kerugian US\$25. Namun muncul keanehan yaitu group mendapat keuntungan US\$300, diperoleh dari penjualan barang yang dibeli oleh orang Indonesia tetapi perusahaan di Indonesia malah menderita rugi US\$25. Indonesia tidak dapat memungut pajak penghasilan dari perusahaan yang merugi tersebut. Dengan rekayasa *transfer pricing*, Indonesia tidak mendapat alokasi laba padahal laba group tidak akan ada kalau barang tersebut tidak dibeli oleh orang Indonesia.

Juru bicara Direktorat Jenderal Pajak Dedi Rudaedi (2010) mengatakan banyak pebisnis Jepang yang datang ke Indonesia, khususnya ke DJP Indonesia untuk berdiskusi mengenai masalah yang berkaitan dengan *transfer pricing*. Dari sekian banyak perusahaan asing, perusahaan asal Jepang yang berinvestasi di dalam negeri secara sukarela menyelesaikan masalah *transfer pricing*. Pihak Direktorat Pajak Indonesia telah menjalin kerja sama pertukaran data antara Direktorat Pajak Jepang (NTA). Jadi, kalau misalnya ada orang atau perusahaan yang



tidak patuh terhadap masalah ini, NTA dan DJP akan melakukan pertukaran data pajak, bagaimana nanti kewajiban pajaknya.

Jepang adalah negara pertama di dunia yang menerapkan APA pada tahun 1987 dan hingga saat ini berjalan dengan efektif. Sebagai contoh, di kantor wilayah pajak Metropolitan Tokyo terdapat divisi khusus yang menangani APA. Divisi ini sangat efektif dalam mengantisipasi praktik *transfer pricing* di Jepang, bahkan dapat menghindari terjadinya sengketa pajak antara otoritas pajak setempat dengan Wajib Pajak. Praktis setelah program APA ini dilaksanakan, tidak ada sengketa pajak yang terkait dengan *transfer pricing*.

Terkait dengan permasalahan *transfer pricing*, Indonesia masih perlu belajar banyak kepada Jepang dalam mengotimalkan *Advance Pricing Arrangement (APA)* atau Kesepakatan Harga Transfer. Meskipun APA telah diadopsi dalam Undang-undang Pajak Penghasilan di Indonesia, namun pelaksanaan APA ini belum optimal. Hal ini bisa diketahui dengan masih banyaknya kasus dan sengketa pajak yang terkait dengan *transfer pricing*.

### **Pedoman *Transfer Pricing* di Jepang**

Di negara ini merupakan kebalikan dengan Seksi 482 Amerika Serikat, hukum Jepang mengatur *transfer pricing* hanya berlaku bagi transaksi-transaksi perusahaan afiliasi luar negeri. Hukum tersebut tidak berlaku bagi sumber laba Jepang dari suatu perusahaan afiliasi non-Jepang dimana laba tersebut dikenakan pajak di Jepang karena perusahaan afiliasi tersebut memiliki kedudukan permanen di negara tersebut. Pembayaran bagi persediaan, jasa, bunga, atau royalti harus didasarkan pada *arm's-length price* yang ditentukan oleh metode yang telah disebutkan dalam seksi 482 *Internal Revenue Code* Amerika Serikat.

Transaksi-transaksi antara *juridical person* dengan *juridical person* negara tempat perusahaan berada dalam kerangka aturan *transfer pricing*. Samil (1986), *Juridical person*

dianggap terafiliasi (tidak termasuk *partnership* atau individu) bila memenuhi salah satu kriteria, yaitu: seseorang *juridical person* dimiliki paling tidak 50% oleh *juridical person* yang lain dan suatu hubungan khusus terjalin antara kedua *juridical person* tersebut.

Hubungan khusus terdapat dalam kasus-kasus berikut: (1) 50% atau lebih pegawai dari perusahaan merupakan pegawai atau pegawai yang sudah tidak aktif bekerja lagi atau pegawai dari perusahaan lain, (2) direktur perusahaan adalah pegawai atau pegawai yang sudah tidak aktif bekerja lagi atau pegawai dari perusahaan lain, (3) sejumlah substansial transaksi-transaksi operasi perusahaan dilakukan dengan perusahaan kedua dan (4) sejumlah substansial pinjaman perusahaan yang diperlukan bagi operasi-operasi perusahaan telah dipinjam dari atau dijamin oleh perusahaan kedua.

### **3. Amerika Serikat**

Amerika Serikat mempunyai rasio pajak penghasilan 58,95% yaitu Negara Aruba. Negara yang dikuasai Belanda ini punya tingkat pajak tertinggi di dunia sekaligus jadi satu-satunya negara di Amerika yang masuk daftar 10 besar. Pada tahun 2007, tingkat pajak Aruba sempat mencapai 60%. Warga yang dikenai pajak 58,95% adalah kaum lajang dan berpenghasilan USD 165.000. Sementara bagi yang sudah menikah hanya dikenai pajak 55,85%. Saat ini gaji pegawai di Amerika dikenakan tarif pajak antara 10%-35%, sedangkan pendapatan investasi hanya dikenakan pajak sebesar 15% (Detikfinance. 2012. 10 Negara Dengan Pajak Tertinggi Di Dunia. (<http://finance.detik.com/read/2012/05/10/072041/1913589/4/ini-10-negara-dengan-pajak-tertinggi-di-dunia>)).

Di Amerika Serikat pun praktik *transfer pricing* tetap merupakan dilema, karena meskipun dikategorikan praktik yang tidak etis, namun pada kenyataannya hampir semua perusahaan besar di Amerika melakukan hal tersebut. Di Amerika Serikat praktik *transfer*

*pricing* tidak terbatas pada pendekatan tunggal saja. Sebuah studi yang disponsori oleh *National Industrial Conference Board* pada pertengahan tahun 1960-an mengungkapkan bahwa 2/3 perusahaan yang ditanya menggunakan harga transfer yang berbasis pada biaya.

Namun, pada saat yang sama, setengah dari perusahaan-perusahaan yang sama tersebut juga menggunakan sistem yang berbasis pasar (*National Industrial Conference Board*, 1967). Pada akhir tahun 1970-an, sebuah studi yang disponsori oleh *National Association of Accountants* mengungkapkan pemakaian teknik-teknik *transfer pricing* yang beragam. Sementara segmen-segmen yang lebih besar dalam suatu perusahaan tertentu cenderung menggunakan satu teknik tunggal bagi mayoritas penjualan internal mereka, teknik-teknik *transfer pricing* sekunder dipakai ketika teknik primer dianggap tidak cocok (R.L. Benke, Jr., dan J.D. Edwards, 1980). Hasil survei paling akhir yang disusun oleh Price Waterhouse menyiratkan bahwa perusahaan-perusahaan Amerika Serikat yang beroperasi di dalam negeri memberi tekanan yang lebih besar pada harga-harga transfer yang berbasis pasar. Selain itu, sebagian besar perusahaan tersebut tidak mempergunakan kontrak formal untuk mendokumentasikan perjanjian pembelian atau penjualan intrakorporasi (Price Waterhouse, 1984).

Sejumlah pola juga bisa dilihat dalam praktik *transfer pricing* internasional. Dalam survei yang dilakukan oleh Business International, teknik *transfer pricing* yang paling sering digunakan oleh perusahaan Amerika Serikat adalah *cost plus a markup*, diikuti oleh teknik berbasis pasar atau varian dari teknik pasar ini. Sebaliknya, perusahaan multinasional non-Amerika Serikat umumnya memakai berbagai varian dari teknik berbasis pasar dan kemudian diikuti oleh *cost plus a markup* (*Business International*, 1982).

Kasus *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan jasa perhotelan terbesar yang 99% sahamnya dimiliki Amerika Serikat dan 1%-nya Hongkong hotel itu harus membayar beban

utang, bunga, dan royalti, kasus *transfer pricing* perusahaan biskuit terkenal, yaitu perusahaan tersebut menyebutkan profit ekspornya hanya 6% dan profit lokalnya 40% (Bisnis Indonesia. 2010. Negara berpotensi rugi Rp 1.300 triliun. ([http://www.ikpi.or.id/content/negara-berpotensi-rugi-rp-1300-triliun?quicktabs\\_1=1](http://www.ikpi.or.id/content/negara-berpotensi-rugi-rp-1300-triliun?quicktabs_1=1)).

### **Analisis Kebijakan Perpajakan Atas Penentuan Harga Wajar Di Amerika Serikat**

Kebijakan *transfer pricing* di Amerika Serikat berbasis pada pasal 482 tentang penentuan harga wajar dengan seperangkat kebijakan yang mendukung. Pengaturan mengenai dokumen *transfer pricing* juga diatur dengan lamanya pengembalian 30 hari setelah pelaporan. Mekanisme pengaturan APA juga sudah diatur peraturan mengenai *transfer pricing* terutama untuk penentuan harga wajar di AS sangat bagus dimana *system self assessment* sangat diperhatikan seperti halnya masalah metode pengujian yang dipakai oleh Wajib Pajak sepanjang WP dapat membuktikan konsistensi pemakaian metode tersebut untuk menentukan harga wajar, maka pihak fiskus walaupun mengoreksi maka dapat dibatalkan. Apabila WP ditemukan terdapat koreksi sanksi yang di berikan sangat besar yaitu 20%-40% yang mengakibatkan setiap WP harus mengikuti ketentuan dalam membuat peraturan *transfer pricing*nya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka diberikan gambaran mengenai kebijakan Amerika Serikat yang sesuai dengan pedoman OECD, yaitu peraturannya mengacu pada Pasal 482, pinalti atas ketetapan *transfer pricing* ditetapkan 20%-40% dari koreksi yang ditemukan, pengungkapan pengembalian pajak harus dengan formulir 5471-5472, pendokumentasian setiap informasi pada saat terjadinya transaksi *transfer pricing* dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dibutuhkan agar otoritas pajak dapat melakukan pemeriksaan lebih mendalam, kelengkapan dokumen terkait laporan hasil informasi mengenai *transfer pricing*, yaitu dokumentasi induk (berisikan tentang informasi umum yang relevan atas suatu transaksi yang dilakukan oleh

perusahaan yang melakukan hubungan istimewa) dan dokumentasi fisik (berisikan tentang informasi fisik atas transaksi yang dilakukan oleh perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa di negara anggota Uni Eropa) sangat dibutuhkan, jatuh tempo untuk penyerahan dokumentasi berdasarkan laporan pajak biasanya, kelengkapan dokumenpun selama 30 hari, Amerika Serikat juga menerapkan peraturan APA yang sudah direvisi tahun 2006 pasal 9 dengan biaya US\$22.500-US\$50.000 untuk permintaan dengan jangka waktu 5 tahun. Bentuk transaksi hubungan istimewa AS menggunakan harga wajar, dokumentasi koreksi korelasi, 30 hari jangka waktu koreksi dan WP dapat mengadjust sesuai dengan permintaannya sendiri (Astuti, 2008).

Berdasarkan data diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa peraturan atau kebijakan yang ada di masing-masing negara mempengaruhi putusan pengadilan yang ada, setidaknya sebagai dasar koreksi dari masing-masing pemeriksa, tetapi permasalahannya peraturan yang ada di Indonesia masih kurang terutama untuk peraturan pelaksanaannya seperti pedoman dalam melakukan pemeriksaan yang digunakan untuk pemeriksa untuk mengkoreksi.

Putusan pengadilan Amerika Serikat menggunakan uji hubungan istimewa, prinsip harga wajar diatur dalam pasal 482 yang mengatur prinsip harga wajar yang dipakai oleh WP menggunakan metode *cost plus*, tetapi kemudian dikoreksi oleh fiskus dengan menggunakan metode harga pasar sebanding. Dalam putusan hakim memenangkan WP karena konsisten dengan menggunakan metode pengujian harga wajar sehingga dalam putusan pengadilan ini metode pengujian sangat berpengaruh.

Pendapat ahli juga sangat berpengaruh dalam putusan pengadilan. APA diatur dengan jelas dalam peraturan kebijakan penentuan harga wajar di Amerika Serikat. *Debt equity ratio* sudah diatur di peraturan kebijakan *transfer pricing* di Amerika Serikat juga mempengaruhi masalah sengketa WP yang dapat digunakan dalam sengketa tersebut.

## SIMPULAN

Simpulan yang diambil atas kajian mengenai regulasi dan praktik *transfer pricing* di Indonesia dan negara maju yaitu perspektif perpajakan di Indonesia masih banyak kasus dan sengketa antara aparat pajak dan Wajib Pajak terkait dengan pengenaan pajak berganda, penghindaran pajak atau pengelakan pajak melalui praktik *transfer pricing*, sehingga menunjukkan masih belum optimalnya pelaksanaan instrumen atau regulasi mengenai praktik *transfer pricing*.

Indonesia masih perlu belajar kepada Jepang dalam mengoptimalkan *Advance Pricing Arrangement (APA)*, meskipun APA telah diadopsi dalam Undang-undang Pajak Penghasilan di Indonesia, namun pelaksanaan APA ini belum optimal. Hal ini bisa diketahui dengan masih banyaknya kasus dan sengketa pajak yang terkait dengan *transfer pricing*.

Begitu juga dengan Amerika Serikat, kebijakan yang ada sudah mengikuti regulasi *transfer pricing* OECD. Indonesia di sini juga masih harus lebih intensif dalam menerapkan regulasi *transfer pricing* untuk melakukan pemeriksaan yang digunakan bagi pemeriksa dalam mengoreksi, karena peraturan pelaksanaannya masih belum diatur.

Dalam praktiknya, untuk menghindari ketidakpastian di pihak WP, lebih baik WP melakukan APA dengan DJP, sehingga tidak ada kekhawatiran lagi dilakukan koreksi fiskal oleh pemeriksa pajak dan tidak terjadi sengketa pajak. Ketentuan tentang APA di atur di Pasal 8 ayat (3a) UU PPh dan Pasal 23 Perdirjen No. PER-43/PJ/2010, hanya saja prosedur APA sampai sekarang belum diatur pelaksanaannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Astuti. 2008. *Analisis Putusan Pengadilan Atas Sengketa Penentuan Harga Wajar Dalam Transaksi Transfer Pricing*. Tesis. Program Studi Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Indonesia Jakarta.
- Bisnis. com. 2011. *Pemerintah Diminta Kendalikan Transfer Pricing*. (<http://www.pajakonline.com/engine/artikel/art.php?artid=8236>), diakses tanggal 8 Agustus 2012.
- Bisnis Indonesia. 2004. *Artikel Lagi, Aspek Perpajakan Transfer Pricing*. (<http://groups.yahoo.com/group/forum-pajak/message/9960>), diakses tanggal 9 Agustus 2012.
- Bisnis Indonesia. 2010. *Negara Berpotensi Rugi Rp 1.300 Triliun*. ([http://www.ikpi.or.id/content/negara-berpotensi-rugi-rp-1300-triliun?quicktabs\\_1=1](http://www.ikpi.or.id/content/negara-berpotensi-rugi-rp-1300-triliun?quicktabs_1=1)), diakses tanggal 10 Agustus 2012.
- Business International Corporation, *International Transfer Pricing in the 1990's: Corporate Practice, Strategy and Structure* (New York: BI,1991). Business International, *Assessing Foreign Subsidiary Performance : Systems And Practices of Leading Multinationals Companies* (New York: BI, 1982), hal. 59.
- Choi, Frederick D.S, Meek, Gary K. 2005. *International Accounting*. Edisi Kelima. Jakarta : Salemba Empat. Jilid 2, 336 hal.
- Choi, Frederick D.S, Gerhard G. Mueller. 1997. *International Accounting*. Jakarta : Salemba Empat. Jilid 2, hal 568.
- Darussalam dan Danny. 2006. *Mampukah ASW Atasi Transfer Pricing?*. Tax Center. (<http://www.dannydarussalam.com/engine/&artid=274>), diakses tanggal 8 Agustus 2012.
- Detikfinance. 2010. *Stop Praktik Transfer Pricing Di Indonesia* (From Warijan, Ketua Komisi Ekonomi PB HMI). (<http://adryalkarlozz.blogspot.com/2010/10/stop-praktik-transfer-pricing-di.html>), diakses tanggal 9 Agustus 2012.
- Detikfinance. 2012. *Ini 10 Negara Dengan Pajak Tertinggi Di Dunia*. (<http://finance.detik.com/read/2012/05/10/072041/1913589/4/ini-10-negara-dengan-pajak-tertinggi-di-dunia>), diakses tanggal 10 Agustus 2012.
- Dudiwahyudi. 2011. *Ruang Lingkup Pedoman Transfer Pricing Indonesia*. (<http://dudiwahyudi.com/pajak/pajak-penghasilan/ruang-lingkup-pedoman-transfer-pricing-indonesia.html>), diakses tanggal 8 Agustus 2012.
- Ernst & Young. *Transfer Pricing 2003 Global Survey*. situs Ernst & Young. ([www.ey.com](http://www.ey.com)), 2008.
- Gunadi. 1994. *Transfer Pricing : Suatu Tinjauan Akuntansi Manajemen dan Pajak*. Jakarta: Bena Rena Pariwara.

- Gunadi. 1999. *Pajak Internasional*. Ed.Revisi. Jakarta : LPFEUI.
- Gunadi. 2006. *Mampukah ASW Atasi Transfer Pricing?* (Dalam Bisnis Indonesia/ Senin, 30 Januari 2006).
- Gunadi. 2006. *Transfer Pricing*. (<http://firdaus.blog.esaunggul.ac.id/2012/03/24/transfer-pricing/>), di akses tanggal 10 Agustus 2012.
- Gunadi, Prof. 2007. *Pajak Internasional*. LPFE:UI.
- Gusnardi. 2009. Penetapan Harga Transfer Dalam Kajian Perpajakan. *Pekbis Jurnal*, Vol.1, No. 1, Maret, 36-43.
- Rudaedi, Dedi. 2010. *Ditjen Pajak Sulit Ungkap Kasus Transfer Pricing*. Dalam Harian Bisnis Indonesia. (<http://citasco.com/citasco/?mod=berita&page=show&id=9590&q=&hlm=263&stat=ind>), diakses tanggal 8 Agustus 2012.
- Hornngren, Datar, dan Proster. 2006. *Cost Accounting: Manajerial Emphasis*. 12<sup>th</sup> Edition, Pearson Education Inc.
- International Federation of Accountans, “ Proposed Discussions Paper on Multinational *Transfer Pricing*,” Exposure Draft 5 (New York : IFAC, Desember 1989); dan W.M. Abdallah, ”How To Motivate and Evaluate managers with International *Transfer Pricing Systems*,” *Management International Review*, Kuartal Pertama 1989, hal 65-71.
- Jane O. Burns, “*Transfer Pricing* Decisions in U.S. Multinationals Corporation,” *Journal of International Business Studis*. Musim gugur, 1980, hal.23-39.
- J.F. Hines, Jr. 1999. “Lessons from Behavioral Responses to International Taxation”. *National Tax Journal*. Juni, 305-322.
- J.T. Bernard dan R.J. Weiner, “Multinational Corporations, Transfer Price and Taxes : Evidence from the U.S. Petroleum Industry,” in *Taxation in the Global Economy*, H. Razin dan J.Slemrod, editor, Chicago : University of Chicago Press, 1990, hal. 123-154.
- Mardiasmo. 2008. *Perpajakan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- M.F. Al-Eryani, P.Alam, dan S.H. Akhter, “Transfer Pricing Determinant of U.S. Multinational,” *Journal of International Business Studies*, Kuartal Ke-3, 1990, Hal.409-425.
- National Industrial Conference Board, *International Transfer Pricing* (New York : NICB,1967).
- OECD Committee on Fiscal Affairs. 1979. *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. Paris: OECD.
- Pajak’s soup. 2011. *Advance Pricing Agreement (APA)*. (<http://pajak.soup.io/tag/Transfer%20Pricing>), diakses tanggal 9 Agustus 2012.
- Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-61/PJ/2009, ketentuan tentang pencegahan penyalahgunaan penghindaran pajak berganda.



- Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-43/PJ/2010, tentang pedoman penentuan harga transfer (*transfer pricing*) di Indonesia.
- P.J. Yunker, *Transfer Pricing and Performance Evaluation in Multinational Corporation : A Survey Study* (New York: Praeger Publisher, 1982).
- Price Waterhouse, *Price Waterhouse Survey : Transfer Pricing Practices of American Industry* (New York : PW, 31 Maret 1984).
- PP No. 80 Tahun 2007 Pasal ayat (3), tentang panduan dokumentasi *transfer pricing*.
- R.L. Benke, Jr., dan J.D. Edwards, “*Transfer Pricing : Techniques and Uses*,” *Management Accounting*, Juni 1980.
- Salam, Abd. Aspek Perpajakan Dalam Praktik Transfer Pricing. *Jurnal Ekonomi Balance Fekon*. Unismuh Makasar.
- Samil. 1986. *Accounting Corporation*. Tax News, hal.4.
- Santoso, Imam. 2004. Advance Pricing Agreement Dan Problematika *Transfer Pricing* Dari Prespektif Perpajakan Indonesia. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, Vol.6, No.2, Nopember, hal 123-139.
- Seung H. Kim dan Stephen W. Miller. 1979 . “Constituent of the International *Transfer Pricing* Decision,” *Columbia Journal of World Business*, Musim Semi, hal. 69-77.
- Silitonga, Erwin. 2007. *Transfer Pricing*. Inside Tax, Edisi 01, hal 12.
- Suandy, Erly. 2006. *Perencanaan Pajak*. Jakarta : Salemba Empat.
- Yani, Ahmad. 2001. *Motivasi Pajak Dalam Transfer Pricing*. Bulletin Business News, No 6651.